



UNIVERSIDAD  
PRIVADA  
DEL NORTE

# FACULTAD DE NEGOCIOS

---

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

“NIVEL DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS ORGANIZACIONES REMYPE DEL SECTOR CALZADO DEL DISTRITO EL PORVENIR-TRUJILLO, 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

**Licenciado en Administración y Negocios Internacionales**

**Autor:**

Br. Humberto Alonso Chávez Amaya

**Asesor:**

Mg. Luis Enrique Yzquierdo Pérez

Trujillo - Perú  
2018

## APROBACIÓN DE LA TESIS

El asesor y los miembros del jurado evaluador asignados, **APRUEBAN** la tesis desarrollada por el Bachiller **Humberto Alonso Chávez Amaya**, denominada:

**“NIVEL DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LAS ORGANIZACIONES  
REMYPE DEL SECTOR CALZADO DEL DISTRITO EL PORVENIR - TRUJILLO,  
2018”**

---

Mg. Luis Enrique Yzquierdo Pérez  
**ASESOR**

---

Dr. Alberto Zelada Zegarra  
**JURADO**  
**PRESIDENTE**

---

Mg. José Roberto Huamán Tuesta  
**JURADO**

---

Mg. Alan Enrique García Gutti  
**JURADO**

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

### Contenido

|   |      |
|---|------|
| <b><u>APROBACIÓN DE LA TESIS</u></b> .....  | ii   |
| <b><u>DEDICATORIA</u></b> .....   | iii  |
| <b><u>AGRADECIMIENTO</u></b> .....  | iv   |
| <b><u>ÍNDICE DE CONTENIDOS</u></b> .....  | v    |
| <b><u>ÍNDICE DE TABLAS</u></b> .....  | vii  |
| <b><u>ÍNDICE DE FIGURAS</u></b> .....   | viii |
| <b><u>RESUMEN</u></b> .....   | ix   |
| <b><u>ABSTRACT</u></b> .....  | x    |
| <b>CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN</b> .....   | 11   |
| 1.1. Realidad problemática .....  | 11   |
| 1.2. Formulación del problema.....  | 14   |
| 1.3. Justificación.....   | 14   |
| 1.4. Limitaciones .....   | 15   |
| 1.5. Objetivos .....  | 16   |
| 1.5.1. Objetivo general.....  | 16   |
| 1.5.2. Objetivos específicos.....   | 16   |
| <b>CAPÍTULO 2. MARCO TEÓRICO</b> .....  | 17   |
| 2.1. Antecedentes .....   | 17   |
| a) Internacionales .....  | 17   |
| b) Nacionales .....   | 20   |
| 2.2. Bases teóricas.....  | 24   |
| 2.2.1. Nivel del Potencial Exportador .....   | 24   |
| 2.2.2. Dimensión Financiera .....   | 25   |
| 2.2.3. Dimensión Procesos Internos.....   | 29   |
| 2.2.4. Dimensión Aprendizaje y Crecimiento.....   | 34   |
| 2.2.5. Dimensión Clientes.....  | 37   |
| 2.2.6. Dimensión Mercado.....   | 40   |
| 2.2.7. Metodología de Medición del Potencial Exportador de las Organizaciones<br>Empresariales..... | 44   |
| 2.3. Hipótesis.....   | 47   |
| <b>CAPÍTULO 3. METODOLOGÍA</b> .....  | 47   |
| 3.1. Operacionalización de variables .....  | 47   |

|   |   |            |
|---|---|------------|
| 3.2.  | Diseño de investigación .....   | 50         |
| 3.3.  | Unidad de estudio .....   | 50         |
| 3.4.  | Población.....  | 50         |
| 3.5.  | Muestra .....   | 50         |
| 3.6.  | Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos.....  | 51         |
| 3.7.  | Métodos, instrumentos y procedimientos de análisis de datos .....   | 52         |
| <b>CAPÍTULO 4. RESULTADOS .....</b>   |   | <b>55</b>  |
| 4.1.  | <i>Objetivo N°1:</i> Determinar la capacidad de gestión financiera de las organizaciones REMYPE del sector calzado, del distrito El Porvenir - Trujillo en el periodo de Enero a Setiembre del 2018. ....                   | 55         |
| 4.2.  | <i>Objetivo N°2:</i> Determinar la capacidad de gestión de procesos internos de las organizaciones REMYPE del sector calzado, del distrito El Porvenir - Trujillo en el periodo de Enero a Setiembre del 2018. ....         | 59         |
| 4.3.  | <i>Objetivo N°3:</i> Determinar la capacidad de gestión de aprendizaje y crecimiento de las organizaciones REMYPE del sector calzado, del distrito El Porvenir - Trujillo en el periodo de Enero a Setiembre del 2018. .... | 63         |
| 4.4.  | <i>Objetivo N°4:</i> Determinar la capacidad de gestión de clientes de las organizaciones REMYPE del sector calzado, del distrito El Porvenir - Trujillo en el periodo de Enero a Setiembre del 2018. ....                  | 67         |
| 4.5.  | <i>Objetivo N°5:</i> Determinar la capacidad de gestión de mercado de las organizaciones REMYPE del sector calzado, del distrito El Porvenir - Trujillo en el periodo de Enero a Setiembre del 2018. ....                   | 71         |
| 4.6.  | Determinar el nivel del potencial exportador de las organizaciones REMYPE del sector calzado, del distrito El Porvenir - Trujillo, 2018.....  | 75         |
| 4.7.  | Lineamientos estratégicos para impulsar el desarrollo del potencial exportador en el sector empresarial REMYPE de calzado.....  | 79         |
| <b>CAPÍTULO 5. DISCUSIÓN.....</b>   |   | <b>101</b> |
| <b>CONCLUSIONES.....</b>  |   | <b>107</b> |
| <b>RECOMENDACIONES .....</b>  |   | <b>108</b> |
| <b>REFERENCIAS.....</b>   |   | <b>110</b> |
| <b>ANEXOS .....</b>   |   | <b>115</b> |
| Anexo N°1. Instrumento MFC_PE (Medición de Factores Clave del Potencial Exportador) ..... |   | 116        |
| Anexo N°2. Aplicativo en Excel para el cálculo del Nivel del Potencial Exportador .....   |   | 120        |
| Anexo N°3. Mapa de la zona encuestada .....   |   | 126        |
| Anexo N°4. Fichas de validación.....  |   | 127        |

## ÍNDICE DE TABLAS

|   |     |
|---|-----|
| Tabla N°1. Operacionalización de variables .....  | 48  |
| Tabla N°2. Factores de la capacidad de gestión financiera .....                         | 56  |
| Tabla N°3. Ítems de la capacidad de gestión financiera .....                            | 58  |
| Tabla N°4. Factores de la capacidad de gestión de procesos internos .....               | 60  |
| Tabla N°5. Ítems de la capacidad de gestión de procesos internos .....                  | 62  |
| Tabla N°6. Factores de la capacidad de gestión de aprendizaje y crecimiento .....       | 64  |
| Tabla N°7. Ítems de la capacidad de gestión de aprendizaje y crecimiento .....          | 66  |
| Tabla N°8. Factores de la capacidad de gestión de clientes .....                        | 68  |
| Tabla N°9. Ítems de la capacidad de gestión de clientes .....                           | 70  |
| Tabla N°10. Factores de la capacidad de gestión de mercado .....                        | 72  |
| Tabla N°11. Ítems de la capacidad de gestión de mercado .....                           | 74  |
| Tabla N°12. Dimensiones del nivel del potencial exportador .....                        | 76  |
| Tabla N°13. Agrupación por nivel del potencial exportador .....                         | 78  |
| Tabla N°14. Pilares y Objetivos Estratégicos PENX 2025 .....                            | 79  |
| Tabla N°15. Objetivos Estratégicos y Líneas de Acción PENX 2025 .....                   | 80  |
| Tabla N°16. Líneas de Acción PENX 2025 .....  | 81  |
| Tabla N°17. Marco Lógico del PERX La Libertad .....                                     | 85  |
| Tabla N°18. Puntos críticos del nivel del potencial exportador .....                    | 95  |
| Tabla N°19. Lineamientos Estratégicos para la Dimensión Financiera .....                | 96  |
| Tabla N°20. Lineamientos Estratégicos para la Dimensión Procesos Internos .....         | 97  |
| Tabla N°21. Lineamientos Estratégicos para la Dimensión Aprendizaje y Crecimiento ..... | 98  |
| Tabla N°22. Lineamientos Estratégicos para la Dimensión Clientes .....                  | 99  |
| Tabla N°23. Lineamientos Estratégicos para la Dimensión Mercado .....                   | 100 |

## ÍNDICE DE FIGURAS

|  |    |
|--|----|
| Figura Nº1. Factores de la capacidad de gestión financiera .....                               | 55 |
| Figura Nº2. Nivel de los factores de la capacidad de gestión financiera .....                  | 56 |
| Figura Nº3. Ítems de la capacidad de gestión financiera.....                                   | 57 |
| Figura Nº4. Factores de la capacidad de gestión de procesos internos.....                      | 59 |
| Figura Nº5. Nivel de los factores de la capacidad de gestión de procesos internos .....        | 60 |
| Figura Nº6. Ítems de la capacidad de gestión de procesos internos .....                        | 61 |
| Figura Nº7. Factores de la capacidad de gestión de aprendizaje y crecimiento .....             | 63 |
| Figura Nº8. Nivel de los factores de la capacidad de gestión de aprendizaje y crecimiento..... | 64 |
| Figura Nº9. Ítems de la capacidad de gestión de aprendizaje y crecimiento .....                | 65 |
| Figura Nº10. Factores de la capacidad de gestión de clientes .....                             | 67 |
| Figura Nº11. Nivel de los factores de la capacidad de gestión de clientes .....                | 68 |
| Figura Nº12. Ítems de la capacidad de gestión de clientes .....                                | 69 |
| Figura Nº13. Factores de la capacidad de gestión de mercado .....                              | 71 |
| Figura Nº14. Nivel de los factores de la capacidad de gestión de mercado.....                  | 72 |
| Figura Nº15. Ítems de la capacidad de gestión de mercado .....                                 | 73 |
| Figura Nº16. Dimensiones del nivel del potencial exportador .....                              | 75 |
| Figura Nº17. Frecuencia porcentual de las dimensiones del nivel del potencial exportador.....  | 76 |
| Figura Nº18. Agrupación por nivel del potencial exportador.....                                | 77 |
| Figura Nº19. Nivel del potencial exportador.....   | 78 |

## RESUMEN

El objetivo del presente trabajo de investigación fue determinar el nivel del potencial exportador de las organizaciones inscritas en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) del sector calzado, del distrito El Porvenir. La variable de investigación es el nivel del potencial exportador y se utilizó un diseño no experimental - transversal con un nivel de investigación descriptivo. La población estuvo conformada por 392 organizaciones REMYPE del sector calzado del distrito El Porvenir, de la que se obtuvo una muestra de 195 empresas. Para medir el nivel del potencial exportador se empleó el Instrumento Medición de Factores Clave del Potencial Exportador (MFC\_PE), utilizando una escala de 0 a 3 para cada ítem y clasificando la valoración promedio en 4 niveles: Embrionario (0 - 0,75), En Formación (0,76 - 1,50), Maduro (1,51 - 2,25) y Consolidado (2,26 - 3), los que se determinaron utilizando la fórmula del tamaño de una clase.

Los resultados obtenidos muestran que el nivel del potencial exportador de las organizaciones REMYPE del sector calzado de El Porvenir es En Formación (1,20). La capacidad de gestión de clientes obtuvo el mayor desarrollo alcanzando el nivel Maduro (1,62), a diferencia de la gestión de mercado que alcanzó el nivel En Formación (0,98). En este trabajo de investigación se proponen las líneas de acción y acciones específicas para el desarrollo del potencial exportador de las empresas del sector calzado, basadas en el Plan Estratégico Regional Exportador (PERX) La Libertad, que les permitirá alcanzar un nivel óptimo de competitividad exportadora en un mercado globalizado.

*Palabras clave: Nivel del potencial exportador, organizaciones REMYPE, industria de calzado.*

## ABSTRACT

The purpose of the research work was to determine the level of export potential of the organizations registered in the Registry of Micro and Small Enterprises (REMYPE) of the footwear sector of the El Porvenir district. The research variable is the level of the export potential and a non - experimental transversal design with a level of descriptive research was used. The population consisted of 392 REMYPE organizations from the footwear sector of the El Porvenir district, from which a sample of 195 companies was obtained. It was used the Instrument Measurement of Key Factors of the Exporting Potential (MFC\_PE), to measure the level of export potential. It was determined a scale of 0 to 3 for each item and the average valuation was classified in 4 levels: Embryonic (0 - 0.75), In Training (0.76 - 1.50), Mature (1.51 - 2.25) and Consolidated (2.26 - 3), which were determined using the formula of the size of a class.

The result obtained showed that the level of export potential of REMYPE organizations in the footwear sector of El Porvenir is in Training (1.20). The client management capacity obtained the highest development reaching Mature level (1.62), unlike the market management that reached the In Training level (0.98). In this research work was proposed the action lines and specific actions for the development of the export potential of companies in the footwear sector; it was based on the Regional Exporting Strategic Plan (PERX) La Libertad, which will allow them to reach an optimum level of export competitiveness in a globalized market.

*Keywords: Level of export potential, REMYPE organizations, footwear industry.*



## **NOTA DE ACCESO**

**No se puede acceder al texto completo pues contiene datos confidenciales.**

## REFERENCIAS

- Alva, L. (2004). *La Industria del Calzado de Trujillo. La experiencia de desarrollo industrial descentralizada*. Recuperado de:  
<http://www4.congreso.gob.pe/congresista/2006/lalva/publicacion/LibroIndustriadelcalzado.pdf>
- Andina (2011). *El 96,7% de productores de calzado en Perú son microempresas*. Recuperado de:  
<https://andina.pe/agencia/noticia-el-967-productores-calzado-peru-son-microempresas-381243.aspx>
- Andina (2014). *SNI: Sector calzado es competitivo pese a ingreso de productos asiáticos subvaluados*. Recuperado de: <https://andina.pe/agencia/noticia-sni-sector-calzado-es-competitivo-pese-a-ingreso-product-507463.aspx>
- Arango, M., Perez, G. & Rojas, M. (2008). *Modelización de los Indicadores de Gestión en la Cadena de Suministro. Una Visión Sistemática*. DYNA, Vol. 75, Núm. 156. Recuperado de:  
<https://revistas.unal.edu.co/index.php/dyna/rt/printerFriendly/1763/11535>
- Blandón, E (2014). *Gestión en el Área Financiera de las Empresas de Matagalpa en el año 2014*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua.
- Brealey, R. & Myers, S. (1998). *Principios de finanzas corporativas*. España: McGraw Hill. Recuperado de:  
[https://www.u-cursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi\\_blog/r/Principios\\_de\\_Finanzas\\_Corporativas\\_9Ed\\_Myers.pdf](https://www.u-cursos.cl/usuario/b8c892c6139f1d5b9af125a5c6dff4a6/mi_blog/r/Principios_de_Finanzas_Corporativas_9Ed_Myers.pdf)
- Bustamante C., Noriega L., Huamán O. & Vallejos C. (2017). *Planeamiento Estratégico para la Industria Peruana del Calzado*. (Tesis de Maestría). Escuela de Posgrado Pontificia Universidad Católica del Perú. Surco, Perú.
- Castillo, D. (2011). *El Porvenir, el corazón de los cueros y zapatos en Trujillo*. Recuperado de:  
<https://rpp.pe/peru/actualidad/el-porvenir-el-corazon-de-los-cueros-y-zapatos-en-trujillo-noticia-400439>
- Connect Americas (2017). *¿Mi empresa tiene un potencial exportador?* Recuperado de:  
<https://connectamericas.com/es/content/%C2%BFmi-empresa-tiene-un-potencial-exportador>

- Criterios para evaluar el desempeño de los proveedores* (16 de Marzo de 2016). Blog Conexión ESAN. Apuntes Empresariales/Retail. Recuperado de <https://www.esan.edu.pe/apuntes-empresariales/2016/03/criterios-para-evaluar-el-desempeno-proveedores/>
- De La Hoz, E. & López L. (2017). *Aplicación de Conglomerados y Redes Neuronales Artificiales en la Evaluación del Potencial Exportador de una Empresa*. Información Tecnológica Vol. 28(4), 67-74. doi: 10.4067/S0718-07642017000400009
- De La Hoz, E., González, A. & Santana, A. (2016). *Metodología de Medición del Potencial Exportador de las Organizaciones Empresariales*. Información Tecnológica Vol. 27(6), 11-18. doi: 10.4067/S0718-07642016000600003
- Diario del Exportador (2016). *¿Mi empresa tiene potencial exportador?* Recuperado de: <https://www.diariodelexportador.com/2017/04/en-que-consiste-el-potencial-exportador.html>
- Fontalvo, T & Morelos, J. (2012). *Evaluación de la gestión financiera: empresas del sector automotriz y actividades conexas en el Atlántico*. Dimensión empresarial. - Vol. 10 No.2, págs. 11-20. Recuperado de: <http://ojs.uac.edu.co/index.php/dimension-empresarial/article/download/206/190>
- Gestión (2017). *Perú produce más de 50 millones de pares de calzado de cuero al año y eso atrae a Brasil*. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/peru-produce-50-millones-pares-calzado-cuero-ano-atrae-brasil-136833>
- Kaplan, R. & Norton, D. (1996). *Cuadro de Mando Integral. The Balance Scorecard*. Barcelona (2º ed.). Recuperado de: <https://es.slideshare.net/JuanAlejandroMarnGue/cuadro-de-mando-integral-2da-edicin-robert-kaplan-david-norton>
- Kaplan, R. & Norton, D. (2004). *Mapas Estratégicos. Cómo convertir los activos intangibles en resultados tangibles*. Barcelona (1º ed.). Recuperado de: <https://qualitasbiblo.files.wordpress.com/2013/03/libro-mapas-estrategicos-kaplan-c2b4n-norton.pdf>
- Kohli, A.J. & Jaworski, B.J. (1990). *Market orientation: the construct, research propositions, and managerial implications*. Journal of Marketing, vol. 54, (Abril), pp. 1-18.

- Linares, G. (2005). *Análisis del potencial exportador, selección de un mercado potencial y estrategia de penetración para comercializar miel pura*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Empresarial Siglo 21. Córdoba, Argentina.
- Losada, F., Navarro, A., Ruza, E. & Barreiro, J. (2006). *La Performance de Exportación: Revisión Teórica y Propuesta de un Marco Integrador*. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Vol. 12 Nº1, pp. 85-105. ISSN: 1135-2523.
- Mathews J. (2009). *Competitividad. El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes*. Recuperado de:  
[http://comunidadilgo.org/back/\\_lib/file/doc/portaldoc199\\_3.pdf](http://comunidadilgo.org/back/_lib/file/doc/portaldoc199_3.pdf)
- Matilla, M. & Chalmeta, R. (2007). *Metodología para la Implantación de un Sistema de Rendimiento Empresarial*. Información Tecnológica Vol 18(1), 119-126. doi: 10.4067/S0718-07642007000100016
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015), *PENX. Plan Estratégico Nacional Exportador*. Recuperado de:  
[https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2025/PENX\\_FINAL\\_101215.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101215.pdf)
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2016), *PERX. Plan Regional Exportador La Libertad*. Recuperado de: <https://drive.google.com/file/d/0B1P2YLzjPeFCVGs5T2kxWU1jVVE/view>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013). *Guía Test del Exportador*. Recuperado de:  
<http://repositorio.promperu.gob.pe/repositorio/handle/123456789/182;jsessionid=958CC676C3015C168EA1DD1508424E37>
- Mora, L. (2012). *Indicadores de la Gestión Logística KPI*. Bogotá (2º ed.). Recuperado de:  
[https://play.google.com/books/reader?id=ItzDDQAAQBAJ&hl=es\\_419&pg=GBS.PT32.w.5.0.39](https://play.google.com/books/reader?id=ItzDDQAAQBAJ&hl=es_419&pg=GBS.PT32.w.5.0.39)
- Muñoz, E. (2009). *Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard) para la gestión bibliotecaria: pautas para una aplicación*. Investigación Bibliotecológica: archivonomía, bibliotecología e información, Vol. 23, Núm. 48. Recuperado de:  
<http://rev-ib.unam.mx/ib/index.php/ib/rt/prINTERFriendly/16971/51450>

- Navarro, A., & Acedo, F. (2012). *Efectos de la proactividad exportadora y la orientación al mercado en las operaciones de comercio exterior*. Revista Española de Investigación de Marketing, 16(1), 113-133. doi: 10.1016/S1138-1442(14)60011-5
- Nuño, P. (2018). *¿Cuáles son los principales KPIs de logística?* Recuperado de: <https://datablog.zeus.vision/2018/01/26/cuales-son-los-principales-kpis-de-logistica/>
- Ortiz, H. (2011). *Análisis financiero aplicado*. Colombia: Universidad Externado de Colombia. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/33329935/Analisis-Financiero-Hector-Ortiz-Anaya>
- Pérez, F., Navarro, A., Ruza, E. & Barreiro, J. (2006). *La Performance de Exportación: Revisión Teórica y Propuesta de un Marco Integrador*. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa. Vol. 12 Nº1, 2006, pp. 85-105, ISSN: 11335-2523.
- Pérez, M. (2003). *La función de control y la gestión de producción*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/funcion-control-gestion-produccion/>
- Perú Retail (2018). *Se proyecta un crecimiento del mercado de calzado en Latinoamérica*. Recuperado de: <https://www.peru-retail.com/latinoamerica-mercado/>
- PROMPERÚ (2017). *Elaboración del plan de negocio exportación*. Recuperado de: <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=3367A38B-75FA-419A-B7F7-1D01AFA8A0FB.PDF>
- Revista de Calzado (2016). *El Consumo de calzado en el mundo*. Recuperado de: <http://revistadelcalzado.com/el-consumo-de-zapatos/>
- Reyes, J. (2014). *Análisis del potencial exportador de las empresas proveedoras de calzado de compras MYPERU del distrito El Porvenir al mercado europeo al año 2014*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Privada del Norte. Trujillo, Perú.
- Rios, I. (2018). *Nivel de competitividad del potencial exportador en el sector textil artesanal del Centro Poblado de Porcón Alto - Cajamarca en el año 2017*. Universidad Privada del Norte. Lima - Perú.
- Romainville, M. (2017). *Exportaciones de calzado peruano caen en el 2016*. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/calzado-peruano-envios-cayeron-segundo-ano-consecutivo-436438>

Rouse, M. (2017). *Gestión de innovación*. Recuperado de:

<https://searchdatacenter.techtarget.com/es/definicion/Gestion-de-innovacion>

Universidad de Carabobo (2005) *Síntesis del Libro Cuadro de Mando Integral (The Balanced Scorecard)*. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales Centro de Asistencia Técnica a las Empresas CEATE. Recuperado de:

<http://pesquisabsc.com.br/artgs/RESUMEN.CMI.Kaplan.Norton.pdf>

Urcia, M. (2014). *Cultura de la Innovación y su Influencia en la Competitividad en la Industria del Calzado del Distrito El Porvenir, Trujillo*. (Tesis de Doctorado). Escuela de Postgrado Universidad Nacional de Trujillo. Trujillo, Perú.

Urcia, M. (2013). *Capacidad de innovación empresarial de las micro y pequeñas empresas de calzado del distrito El Porvenir, Trujillo, Perú*. Revista "Ciencia y Tecnología", *Escuela de Postgrado - UNT*, Vol.9 N° 4/2013. Recuperado de:

<http://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/423/360>